

Formations Référencement Payant SEA

FORMATION LANCER DES CAMPAGNES E-COMMERCE SUR GOOGLE ADS

Satisfaction de nos apprenants en 2023 : 98%
Taux d'assiduité : 100%

 **Formez-vous selon vos disponibilités**
! Vous proposez **3 dates au choix** et votre formateur vous confirme la date souhaitée.

 **En présentiel dans votre entreprise**, dans l'un de nos **20 centres de formation** ou en **distanciel par visioconférence**.

 **Niveau : Initiation, Avancé, Expert**

Référence : REF-814

Durée : 14 heures soit 2 jours

Tarif formation individuelle : 2230 € HT / Personne

Tarif Intra-Entreprise à partir de 4 Collaborateurs : [Demandez un devis](#)

Vous avez des questions sur cette formation ?

Contactez nos conseillers au : 01 42 66 36 42 du lundi au vendredi de 9h00 à 19h
ou par email formation@expertisme.com

Votre parcours de formation :
>> Découvrez-le étape par étape



EXPERTISME
Transformation Digitale
Agence Full Service

Formations Digitales

**VOTRE PARCOURS DE FORMATION
ÉTAPE PAR ÉTAPE**

NOS THÉMATIQUES

- Bureautique
- Chercheurs d'emploi
- CMS & Technologies Web
- Conférences & Meet-Up sur mesure
- Cybersécurité
- Développement Mobile
- Dirigeants & Créateurs
- Directions Commerciales
- E-marketing
- Initiation au digital
- IT
- Management
- Management de projets
- Microsoft 365*
- PAO & Conception Graphique
- Phygital Trip
- Programmation Web
- Référencement SEO/SEA
- Réseaux sociaux
- RH & Recrutement
- RSE
- Social Ads
- Soft Skills
- Web Analytics

NOS CERTIFICATIONS

 **Qualopi**
processus de formation
#1 en France

 **ACTIOM**
AGENCE DE FORMATION

Contexte de la formation Lancer et optimiser des campagnes e-commerce sur Google Ads

Vous cherchez à dynamiser votre boutique e-commerce et à améliorer ses performances ? Vous avez entendu parler des possibilités offertes par la publicité Google Ads (Ex Google Adwords), mais vous vous demandez comment les exploiter au mieux ? Le lancement de campagnes e-commerce sur Google Ads peut sembler compliqué, mais il représente une opportunité inestimable pour augmenter vos ventes et accroître votre visibilité

en ligne.

Dans l'univers du e-commerce, la publicité payante est devenue un élément essentiel pour les entreprises souhaitant augmenter leur visibilité et leurs ventes. Les campagnes de publicités sur Google Ads (SEA) offrent un moyen puissant d'atteindre un public mondial. En utilisant cette plateforme publicitaire, vous pouvez accéder à des millions d'utilisateurs potentiels, ce qui peut considérablement augmenter votre portée et vos opportunités de conversion. Cependant, sans les compétences appropriées, lancer une publicité sur Google Ads peut rapidement devenir un gouffre financier.

Votre rôle en tant que professionnel du digital ou du e-commerce est central dans la réussite de ces campagnes. Vous serez en mesure de planifier et d'exécuter des campagnes de publicité efficaces qui augmentent vos ventes e-commerce et votre rentabilité. De plus, vous saurez comment choisir les bonnes options publicitaires et exploiter au mieux les fonctionnalités avancées de Google Ads pour maximiser le retour sur investissement de vos campagnes. En investissant dans cette formation Google Ads, vous développerez des compétences essentielles pour prospérer dans l'environnement concurrentiel du e-commerce et apprendrez à maîtriser la plateforme de publicité de Google.

Vous souhaitez transformer votre stratégie e-commerce et dominer les classements sur Google Ads ? **Expertisme**, Organisme de Formations certifié QUALIOPF, vous propose une formation dédiée à Google Ads "Lancer des campagnes e-commerce sur Google Ads". Notre programme de formation Google Ads pour le e-commerce est conçu pour vous fournir les connaissances et les compétences nécessaires pour exploiter efficacement la publicité en ligne et promouvoir vos ventes en ligne. La formation débutera par une introduction globale à Google Ads et au Search Engine Advertising (SEA), mettant en lumière les rouages de Google Ads et son importance dans une stratégie e-commerce pour atteindre différents objectifs tels que l'augmentation des ventes, la génération de leads et l'acquisition de trafic qualifié.

Vous apprendrez à créer un compte Google Ads spécifiquement structuré pour le e-commerce et découvrirez les différents types de campagnes disponibles, et comment les paramétrer pour toucher votre public cible sur divers réseaux. Vous étudierez également les stratégies de sélection des mots-clés, de budgets, de coût par clic (CPC) et les mécanismes d'enchères. La création de landing pages optimisées, la conception d'annonces percutantes, l'utilisation d'extensions d'annonces et le suivi des conversions seront des compétences clés développées.

Notre formation Google Ads met un accent particulier sur les fonctionnalités avancées de Google Ads pour le e-commerce, notamment les campagnes Shopping, les stratégies de Performance Max et l'application d'extensions pour maximiser la visibilité et l'efficacité des annonces.

Vous apprendrez à analyser les résultats de vos campagnes à travers les indicateurs de performance clés (KPIs), et à interpréter les données pour des reportings précis et informatifs.

La partie optimisation se concentre sur l'amélioration des campagnes existantes, incluant l'ajustement des enchères, la gestion du budget, la personnalisation des annonces en fonction des appareils utilisés par les clients, l'optimisation selon l'heure et le jour, le ciblage géographique, et l'alignement des campagnes avec votre calendrier marketing.

Votre Formateur Expert Métier, avec une expertise avérée en e-commerce et en publicité digitale, vous guidera durant cette formation à travers des cas pratiques. Vous serez formé pour cibler précisément vos clients potentiels, optimiser vos dépenses publicitaires et maximiser le retour sur investissement de vos annonces. Cette formation Google Ads vous dotera des compétences essentielles pour créer des campagnes e-commerce percutantes, capables d'atteindre et de convertir un large public. Elle est indispensable pour tous ceux qui aspirent à transformer chaque clic en opportunité de vente et à faire de leur boutique en ligne un acteur dominant dans l'univers numérique compétitif d'aujourd'hui.

N'attendez pas pour vous inscrire à cette formation et exploiter le plein potentiel de Google Ads et propulser votre e-commerce. Transformez chaque campagne en une réussite marquante, augmentant ainsi vos ventes et consolidant votre présence sur votre marché.

À qui s'adresse cette formation ?

Cette formation s'adresse à toute personne qui souhaite se lancer sur Google Ads pour promouvoir son activité e-commerce. Elle s'adresse aux professionnels du marketing, aux créateurs d'entreprise ou aux consultants webmarketing.

Objectifs

- Maîtriser les outils et les fonctionnalités essentielles de Google Ads
- Comprendre les différentes campagnes publicitaires adaptées au e-commerce
- Apprendre à créer des annonces percutantes et attractives
- Paramétrer les extensions les plus performantes pour une boutique en ligne
- Mettre en place des stratégies d'enchères intelligentes
- Découvrir et savoir piloter Performance Max
- Analyser les performances des campagnes et utiliser les données pour apporter des ajustements pertinents
- Atteindre des objectifs commerciaux concrets tels que l'augmentation des ventes, l'acquisition de nouveaux clients et l'amélioration de la visibilité de la boutique en ligne.

Programme

1. INTRODUCTION GLOBALE A GOOGLE ADS POUR LE E-COMMERCE

- Qu'est-ce que le SEA ?
- Comment fonctionne Google Ads ?
- Objectifs e-commerce : ventes, leads, trafic qualifié...
- Place de Google Ads face aux autres canaux webmarketing dans une stratégie e-commerce

2. METTRE EN PLACE UNE CAMPAGNE GOOGLE ADS

- Créer un compte
- Structure d'un compte e-commerce
- Types de campagne par nature
- Types de campagnes par réseau
- Types de campagnes par type
- Paramètres globaux
- Choix des mots-clés
- Budget
- CPC & Stratégies d'enchères
- Landing pages
- Annonces
- Extensions d'annonces
- Suivi de conversions

3. FORCES SPECIALES DE GOOGLE ADS POUR LE E-COMMERCE

- Shopping
- Performance Max
- Extensions

4. ANALYSER SES RESULTATS

- Comprendre et traduire les KPI
- Exemples de reportings

5. OPTIMISER UNE CAMPAGNE GOOGLE ADS POUR LE E-COMMERCE

- Requêtes brutes
- Optimisations CPC
- Budget
- Device
- Heures et jour
- Partenaires du réseau

- Géolocalisation
- Mettre en valeur le calendrier marketing de la marque

6. CAS PRATIQUES & ACTIVITES

Version 3. Mise à jour le 01/01/2023

© EXPERTISME - Groupe SELECT® 2023 Tous droits réservés. Les textes présents sur cette page sont soumis aux droits d'auteur.

Pré-requis

- Avoir un compte Google et un compte Google Ads
- Avoir un site Internet E-commerce
- Être muni d'un ordinateur relié à Internet, possédant une caméra, un micro et un haut-parleur.

Points forts de la formation

- Votre plan pédagogique de formation sur-mesure avec l'évaluation initiale de votre niveau de connaissance du sujet abordé
- Des cas pratiques inspirés de votre activité professionnelle, traités lors de la formation
- Un suivi individuel pendant la formation permettant de progresser plus rapidement
- Un support de formation de qualité créé sur-mesure en fonction de vos attentes et des objectifs fixés, permettant un transfert de compétences qui vous rende très rapidement opérationnel
- Les dates et lieux de cette formation sont à définir selon vos disponibilités
- Animation de la formation par un Formateur Expert Métier
- La possibilité, pendant 12 mois, de solliciter votre Formateur Expert sur des problématiques professionnelles liées au thème de votre formation
- Un suivi de 12 mois de la consolidation et de l'évolution de vos acquis.

Approche Pédagogique

L'approche pédagogique a été construite sur l'interactivité et la personnalisation : Présentation illustrée et animée par le Formateur Expert, partage d'expériences, études de cas, mise en situation réelle.

Tous les supports sont fournis par support papier, mail ou clé USB à chaque stagiaire.

Méthodologie pédagogique employée :

Chaque formation en présentiel ou en distanciel est animée par un Formateur Expert Métier sélectionné selon ses compétences et expériences professionnelles. Apport d'expertise du Formateur, quiz en début et fin de formation, cas pratiques, échanges d'expérience. Accès en ligne au support de formation.

Modalités employées et évaluation :

Évaluation et positionnement lors de la définition du plan pédagogique avec le ou les stagiaires. Un QCM est soumis aux stagiaires le dernier jour de la formation pour valider les acquis. Une correction collective est effectuée par le Formateur. Un bilan de fin de stage à chaud est organisé entre le Formateur et le ou les stagiaires pour le recueil et la prise en compte de leurs appréciations. Une attestation de fin de stage est remise aux stagiaires.

Accessibilité

Toute demande spécifique à l'accessibilité de la formation par des personnes handicapées donnera lieu à une attention particulière et le cas échéant une adaptation des moyens de la formation.

Public en situation de handicap, contactez notre référent handicap au 01 42 66 36 42.

Formateur

Nos Formateurs sont des Experts Métiers intervenants sur les prestations inhérentes sur la thématique de la formation. Ils réalisent les audits et co-construisent l'offre et le déroulé de la formation avec l'Ingénieur

Pédagogique avant validation par le Responsable Pédagogique. Ils sont sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques et leurs expériences dans la formation pour adultes.



Votre parcours de formation en détail :
>> Découvrez-le étape par étape

VOUS AVEZ DES QUESTIONS SUR CETTE FORMATION ?

- >> **Contactez nos conseillers au : 01 42 66 36 42** du lundi au vendredi de 9h00 à 19h
- >> **ou par email : formation@expertisme.com**
- >> **ou par le formulaire : <https://www.expertisme.com/contact/>**

VOUS SOUHAITEZ VOUS INSCRIRE ? : <https://www.expertisme.com/devis-formation-digitale/>

Consultez notre site pour plus d'informations : www.expertisme.com/formations/

Lien vers la formation :

<https://www.expertisme.com/formations-digitales/formation-lancer-des-campagnes-e-commerce-sur-google-ads/>